

ANÁLISE DOS INDICADORES FINANCEIROS: UMA VISÃO ESTRATÉGICA PARA AS TOMADAS DE DECISÕES EMPRESARIAIS

Jonas Rafael da Cruz Lopes ¹

Prof. Esp. Edson Júnior Santana ²

RESUMO

O artigo em questão tem como objetivo explorar a importância e aplicabilidade dos indicadores financeiros nas decisões empresariais. Utilizando como base fontes bibliográficas, a pesquisa abrange desde a definição e fundamentos dos indicadores até sua influência na eficiência operacional e impacto estratégico nas tomadas de decisões. Destaca-se a relevância desses indicadores para micro e pequenas empresas, enfatizando a necessidade de uma gestão eficaz para garantir sua sobrevivência e crescimento. O impacto estratégico dos indicadores financeiros nas tomadas de decisões é explorado, em ênfase na relevância no contexto corporativo. A compreensão e uso apropriado desses indicadores são apresentados como fundamentais para garantir escolhas empresariais informadas, alinhadas com objetivos financeiros e contribuindo para a saúde financeira e sucesso a longo prazo. Em conclusão, o artigo sublinha a extrema relevância da contabilidade gerencial na administração de negócios no Brasil, ressaltando seu papel crítico como fonte valiosa de informações econômicas e financeiras. Dessa forma, o presente estudo busca explorar os indicadores financeiros que emergem como aliados indispensáveis para a gestão eficaz e alcance dos objetivos estratégicos das organizações brasileiras.

Palavras-chave: Indicadores financeiros. Tomada de decisão. Gestão.

ABSTRACT

The article in question aims to explore the importance and applicability of financial indicators in business decision-making. Using bibliographic sources as a basis, the research covers everything from the definition and fundamentals of indicators to their influence on operational efficiency and strategic impact on decision-making. The relevance of these indicators for micro and small enterprises is highlighted, emphasizing the need for effective management to ensure their survival and growth. The strategic impact of financial indicators on decision-making is explored, with an emphasis on their significance in the corporate context. The understanding and appropriate use of these indicators are presented as crucial to ensuring informed business choices aligned with financial goals and contributing to long-term financial health and success. In conclusion, the article underscores the utmost relevance of managerial accounting in business administration in Brazil, highlighting its critical role as a valuable source of economic and financial information. Thus, this study seeks to explore financial indicators that emerge as indispensable allies for effective management and the achievement of strategic objectives in Brazilian organizations.

Keywords: Financial Indicators. Decision-Making. Management.

¹ Graduando em Ciências Contábeis na FAJ Faculdade de Jussara – GO e autor da presente pesquisa.

² Professor Especialista vinculado à FAJ Faculdade de Jussara – GO e orientador da presente pesquisa.

1 INTRODUÇÃO

A análise dos indicadores financeiros é uma prática fundamental para avaliar a saúde econômica e financeira de uma empresa. Esses indicadores fornecem informações valiosas sobre aspectos cruciais, como liquidez, rentabilidade, endividamento, atividade e valor de mercado. Eles não são apenas números, mas dados informacionais que, quando interpretados corretamente, oferecem insights significativos para a gestão empresarial. Além disso, os indicadores desempenham um papel vital nas tomadas de decisões estratégicas, ajudando os gestores a planejar, investir, crescer e financiar suas operações.

No contexto empresarial, o Brasil conta com uma expressiva presença de micro e pequenas empresas, que desempenham um papel essencial no crescimento econômico do país, gerando empregos, desenvolvendo regiões e distribuindo renda. No entanto, muitas dessas empresas enfrentam desafios significativos devido à falta de gestão eficaz. A gestão financeira é uma área crítica na qual essas empresas muitas vezes carecem de conhecimento e experiência. A utilização de indicadores financeiros é essencial para orientar essas empresas nas tomadas de decisões informadas e no alcance de seus objetivos financeiros.

Além disso, os indicadores financeiros desempenham um papel crucial na eficiência operacional das empresas. Eles permitem que os gestores avaliem o impacto das decisões financeiras e estratégicas em relação à situação atual da organização. A análise financeira fornece uma base sólida de informações que impulsiona o planejamento financeiro e contribui para o desenvolvimento sólido e o crescimento econômico das empresas.

A importância dos indicadores financeiros nas tomadas de decisões estratégicas é inegável. Eles ajudam a compreender o impacto de cada decisão nas finanças da empresa e permitem que os gestores façam escolhas informadas. A gestão financeira abrange áreas vitais, como planejamento, investimento, crescimento e financiamento, e os indicadores financeiros desempenham um papel fundamental em todas essas dimensões. Portanto, a análise de indicadores financeiros é uma prática essencial para empresas de todos os tamanhos e setores, pois fornece os insights necessários para garantir o sucesso e a sustentabilidade a longo prazo.

Neste cenário, o propósito deste estudo de pesquisa é explorar de que maneira a utilização de indicadores financeiros pode otimizar as tomadas de decisões nas organizações, com especial atenção para o aprimoramento da eficiência operacional e o alcance das metas financeiras estabelecidas. Adicionalmente, o objetivo principal deste trabalho é oferecer uma visão completa sobre a relevância e aplicação dos indicadores financeiros no ambiente empresarial. A abordagem metodológica selecionada inclui uma revisão bibliográfica ampla e

abrangente. A questão central que orienta este estudo é: "De que maneira é possível melhorar as tomadas de decisões por meio da utilização de indicadores financeiros?".

Assim, esta pesquisa visa não apenas destacar a importância dos indicadores financeiros, mas também fornecer insights práticos e soluções para melhorar a gestão empresarial e as tomadas de decisões estratégicas com base nas análises financeira.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No contexto do mundo dos negócios e das finanças, os indicadores financeiros desempenham um papel crucial como ferramentas que permitem aos gestores, investidores e analistas avaliar o desempenho financeiro de uma empresa, bem como tomar decisões informadas. Este referencial teórico tem como objetivo explorar a importância dos indicadores financeiros no contexto empresarial, destacando suas categorias, conceitos e aplicabilidade. Além disso, examinamos como esses indicadores são cruciais para avaliar a saúde financeira de uma organização, apoiar a tomada de decisões estratégicas e permitir uma gestão financeira eficaz. Para tal, explora-se uma variedade de fontes acadêmicas e profissionais que discutem o uso e a relevância dessas métricas financeiras em diferentes setores e cenários de negócios.

2.1 Indicadores Financeiros: Conceitos e Fundamentos

Antes de adentrar na análise dos indicadores financeiros, é essencial ter uma compreensão do próprio conceito de indicadores. De acordo com Alberton (2013), um indicador financeiro consiste na conexão entre contas ou grupos de contas presentes nas demonstrações contábeis, com o objetivo específico de destacar um determinado aspecto da saúde econômica ou financeira de uma empresa. A interpretação dos indicadores pode ser realizada tanto de forma isolada quanto em um contexto combinado.

Certos conceitos essenciais sobre indicadores, como descritos por vários autores, incluindo Kardec, Flores e Seixas (2005), podem ser descritos da seguinte forma: Indicadores são construídos a partir da combinação de dois ou mais dados estatísticos, criando assim uma relação significativa. Eles representam valores quantitativos que evoluem ao longo do tempo e funcionam como uma função estatística. Esses valores fornecem *insights* cruciais sobre as características, atributos e resultados de produtos, serviços, sistemas ou processos. Um indicador não é apenas um número; é um dado informacional que, quando relacionado a um ponto de referência de análise, traduz essa informação de valor em uma avaliação relativa. Isso

significa que pode-se interpretar se algo está acima ou abaixo desse ponto de referência, permitindo que compreender um ou mais aspectos da realidade e, com base nessa compreensão, tomar decisões apropriadas, seja para agir ou não. Um aspecto fundamental do uso de indicadores é que as organizações devem primeiro definir metas claras em termos de prazo, qualidade e desempenho de seus produtos ou serviços. Em seguida, essas metas são transformadas em indicadores específicos que atuam como instrumentos de medição e monitoramento, permitindo que a organização avalie seu progresso em direção a essas metas e tome medidas corretivas, se necessário.

Seguindo as observações de Pinheiro (2014), os índices desempenham um papel significativo ao se avaliar a realização de objetivos específicos. Isso se torna possível quando esses objetivos são formulados considerando os elementos financeiros, o que viabiliza a avaliação de atributos relacionados ao mercado, à eficácia da utilização dos ativos e à criação de uma visão prospectiva para o futuro.

Os indicadores são ferramentas de gestão que desempenham um papel fundamental no processo de avaliação. Portanto, é de extrema importância que estejam alinhados com o sistema de gestão da organização, levando em consideração suas metas e objetivos. Esses indicadores podem ser considerados os sinais vitais da organização, como destacado por Carregaro (2003), pois desempenham o papel de comunicar informações cruciais para toda a organização. Eles ajudam a transmitir a estratégia da alta administração para os demais níveis, além de fornecer informações sobre os resultados dos processos e facilitar o controle e a melhoria dos mesmos. É importante ressaltar que os indicadores não podem ser simplesmente copiados ou importados de uma organização para outra, mesmo que as organizações sejam semelhantes. Em vez disso, os indicadores devem ser desenvolvidos levando em conta a estratégia, os recursos e os processos específicos de cada organização. Essa abordagem personalizada garante que os indicadores sejam verdadeiramente relevantes e eficazes na avaliação do desempenho e no apoio à tomada de decisões dentro da organização.

Os indicadores desempenham um papel fundamental na gestão das organizações, como enfatizado por Takashina e Flores (2005). Eles são ferramentas essenciais utilizadas pelas organizações para monitorar e aprimorar continuamente a qualidade e o desempenho de seus produtos, serviços e processos ao longo do tempo. Esses indicadores são, na verdade, representações quantificáveis das características de produtos, serviços e processos, permitindo uma abordagem baseada em dados para avaliar e aperfeiçoar suas operações. Além disso, os indicadores não se limitam apenas a produtos e serviços; eles também são aplicados a processos internos. Ao monitorar o desempenho de processos, as organizações podem identificar

ineficiências, erros e oportunidades de otimização, contribuindo assim para a eficiência geral e a satisfação do cliente.

Segundo Reis (2009), os indicadores consistem em ferramentas de comparação e investigação das relações entre diferentes informações financeiras. Eles são derivados de informações contábeis e financeiras e são usados para avaliar a eficiência operacional, a rentabilidade, o nível de endividamento, a liquidez e outras áreas críticas da empresa. A análise dos indicadores financeiros das companhias é um meio do investidor avaliar o desempenho das empresas (GITMAN, 2004).

Conforme Gitman (2004, p.45),” Os índices financeiros podem ser divididos, por uma questão de conveniência, em cinco categorias básicas: liquidez, atividade, endividamento, rentabilidade e valor de mercado”.

Aqui estão alguns conceitos e fundamentos importantes relacionados a indicadores financeiros, segundo Gitman (2004, p.46):

Liquidez: A liquidez de uma empresa é medida por sua capacidade de cumprir suas obrigações de curto prazo à medida que vencem. Corresponde à solvência da posição financeira geral da empresa – a facilidade com que pode pagar as contas. Como uma liquidez baixa ou declinante é um precursor comum de dificuldades financeiras e falência, esses índices são vistos como bons indicadores de problemas de fluxo de caixa. As duas medidas básicas de liquidez são o índice de liquidez corrente e o índice de liquidez seca.

Rentabilidade: Existem inúmeras medições de rentabilidade. Como grupo, essas medições permitem ao analista avaliar os lucros da empresa em relação a certo nível de vendas, a certo nível de ativos ou ao volume de capital investido pelos proprietários. Sem lucros, uma empresa não poderia atrair capital externo.

Endividamento: O índice de endividamento de uma empresa indica o volume de dinheiro de terceiros usado para gerar lucros. Em geral, o analista financeiro preocupa-se mais com dívidas de longo prazo porque elas comprometem a empresa com uma série de pagamentos por muitos anos. Como é necessário saldar as obrigações com os credores antes de distribuir os lucros aos acionistas, os acionistas atuais e futuros prestam muita atenção na capacidade de pagamento de dívidas da empresa.

Atividade: O indicador de atividade é um tipo de indicador financeiro que mede a velocidade com que as várias contas são convertidas em vendas ou caixa-entrada ou saída. No que se refere a contas de ativo ou passivo circulante, as medidas de liquidez são geralmente inadequadas, porque as diferenças na composição dos ativos e passivos circulantes de uma empresa pode afetar significativamente sua liquidez ‘verdadeira’.

Valor de mercado: Os índices de valor de mercado relacionam o valor de mercado da empresa, medido pelo preço corrente da ação, a certos valores contábeis. Esses índices mostram quão bem os investidores acham que a empresa está funcionando, em termos de risco e retorno. Eles tendem a refletir, em termos relativos, a avaliação de todos os aspectos do desempenho passado e do esperado para o futuro dos acionistas. Consideramos dois índices

conhecidos de valor de mercado, um que se preocupa com o lucro, e outro, com valores contábeis.

As considerações de Gitman (2004) demonstram, como se pode ver, a importância de cinco conceitos financeiros fundamentais: liquidez, rentabilidade, endividamento, atividade e valor de mercado, que são cruciais para avaliar a saúde financeira e o desempenho de uma empresa. Cada um desses conceitos oferece uma perspectiva única para analisar as finanças corporativas e tomar decisões informadas.

2.2 A importância dos Indicadores Financeiros nas Empresas Brasileiras

O setor varejista desempenha um papel fundamental no Brasil, sendo considerado um dos indicadores-chave da saúde econômica do país. O varejo faz parte do setor terciário da economia, que se caracteriza por lidar diretamente com os consumidores finais. Essa interação pode ocorrer não apenas por meio de vendas em lojas físicas, mas também por meio da oferta de serviços, como restaurantes, ou até mesmo por meio da participação em cadeias de suprimentos que envolvem serviços logísticos, responsáveis pela distribuição e gestão de produtos desde sua fabricação até o serviço de pós-venda para os clientes. Essa conexão entre o varejo e os consumidores, juntamente com a capacidade do setor de se adaptar às necessidades em constante evolução dos consumidores, torna o varejo um indicador importante do dinamismo econômico. Portanto, o setor varejista vai além de simplesmente fornecer produtos e serviços aos consumidores; ele também reflete e influencia diretamente o estado da economia brasileira e desempenha um papel crucial no crescimento e desenvolvimento do país (LIMA,2020).

Observa-se no cenário brasileiro uma alteração na postura das empresas para competirem e sobreviverem no mercado, utilizando-se para tanto dos mais diversos artifícios, como: a redução de custos, a terceirização de atividades, o remodelamento da estrutura produtiva, enfim, um gerenciamento adequado dos recursos financeiros (MATARAZZO, 2010).

Segundo o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2021), as micro e pequenas empresas tem um papel muito importante na economia brasileira, sendo verdadeiros motores do crescimento econômico do país. Elas representam uma parcela significativa do tecido empresarial e têm um impacto substancial na geração de empregos, no desenvolvimento regional e na distribuição de renda. No entanto, apesar de sua importância, muitas dessas empresas enfrentam dificuldades significativas que afetam sua sobrevivência a

longo prazo. Segundo estudos realizados pelo Sebrae a partir das bases de dados da RFB e de pesquisas de campo realizadas entre 2018 e 2021, entre as empresas fechadas em 2020 verificou-se: Os MEIs (Microempreendedor individual) têm a maior taxa de mortalidade entre os Pequenos Negócios, 29% fecham após 5 anos de atividade. Já as MEs (Microempresas) têm taxa de mortalidade intermediária entre os Pequenos Negócios, 21,6% fecham após 5 anos de atividade. As EPPs (Empresas de pequeno porte) têm a menor taxa de mortalidade entre os Pequenos Negócios, 17% fecham após 5 anos de atividade. A maior taxa de mortalidade é verificada no comércio (30,2% fecham em 5 anos) e a menor na indústria extrativa (14,3% fecham em 5 anos). Um dos principais desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas no Brasil é a falta de gestão eficaz. Muitos empreendedores que iniciam esses negócios podem não ter formação ou experiência em áreas fundamentais, como gestão financeira, planejamento estratégico e administração de recursos humanos. Essa carência de conhecimento e habilidades pode resultar em uma série de problemas, como dificuldades para controlar custos, gerenciar o fluxo de caixa e tomar decisões estratégicas sólidas.

Nas micro e pequenas empresas, é comum que a administração seja conduzida pelos próprios empreendedores, muitas vezes carentes de conhecimentos sólidos em gestão e planejamento financeiro. Como resultado, raramente adotam o hábito de utilizar as demonstrações contábeis como uma fonte rica de informações para analisar a saúde financeira e econômica de seu empreendimento. Isso resulta na necessidade urgente de implementar técnicas de suporte à gestão, a fim de fornecer insights sobre a evolução econômico-financeira da empresa. Essas ferramentas são fundamentais para orientar o processo decisório, que tem um impacto direto e significativo nos resultados da organização. Vale ressaltar que a relevância da utilização de indicadores econômicos e financeiros transcende o tamanho da empresa, sendo essencial em todos os níveis organizacionais (NERRY E CARRASCO, 2015).

O grande diferencial desses indicadores é a grande quantidade de informações que oferecem sobre o desempenho da organização. Ignorar a análise desses indicadores pode acarretar consequências adversas, incluindo a tomada de decisões prejudiciais, que, dependendo do estado financeiro da empresa, podem ser verdadeiramente devastadoras. Essas informações não apenas auxiliam na prevenção de decisões prejudiciais, mas também capacitam os gestores a implementar medidas corretivas e estratégias que impulsionem o sucesso e a sustentabilidade do empreendimento, garantindo assim sua sobrevivência e crescimento a longo prazo. Portanto, fica evidente que o conhecimento sólido e o acesso a informações detalhadas sobre a situação da empresa são absolutamente indispensáveis para seu sucesso e sustentabilidade (REGERT; JUNIOR; BRAGAGNOLO; BAADE, 2018).

Dessa forma, o estabelecimento de uma plataforma dedicada à coleta de dados e à elaboração de informações desempenha um papel fundamental. Essa plataforma não apenas facilita o fluxo de dados dentro da empresa, mas também se torna essencial para compreender a realidade que permeia tanto os ambientes internos quanto externos. A gestão eficiente da empresa depende, em grande parte, da administração adequada das informações, um ponto de vista compartilhado por Harper, citado por Kotler (1998, p. 110), que afirmou: "Administrar bem um negócio é administrar seu futuro; administrar o futuro é administrar informações." Para a organização, é de suma importância que as informações fluam até a gerência de forma rápida e eficaz, permitindo que decisões oportunas sejam tomadas para garantir a continuidade do fornecimento de valor ao cliente. A disponibilidade de informações precisas e atualizadas é o cerne do processo de tomada de decisões estratégicas, capacitando a empresa a se adaptar às mudanças do mercado e a manter-se competitiva em um ambiente empresarial dinâmico e desafiador.

Em conclusão, fica evidente a extrema relevância da contabilidade gerencial na administração de negócios, independentemente do setor de atuação ou do tamanho da organização. Ela desempenha um papel crítico como uma valiosa fonte de informações no contexto econômico e financeiro, fornecendo apoio crucial para os gestores no processo de tomada de decisões. São por meio das informações geradas pelos indicadores financeiros que os gestores fundamentam suas decisões em relação à análise do orçamento empresarial, ao controle do fluxo de caixa, à avaliação das demonstrações contábeis, aos custos fixos e variáveis, à margem de contribuição e a ferramentas como o Gecon, entre outras. Consequentemente, ela se torna uma aliada indispensável para a gestão eficaz e o alcance dos objetivos estratégicos de uma organização (SOUZA; REZENDE, 2017).

A citação enfatiza a importância da contabilidade gerencial como uma valiosa ferramenta para a tomada de decisões e a gestão eficaz de negócios, independentemente do setor ou tamanho da organização. Ela fornece informações cruciais, como indicadores financeiros, orçamento empresarial e controle de custos, contribuindo para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa.

2.3 Eficiência Operacional: Indicadores e suas aplicações

A análise financeira desempenha um papel crucial quando se trata de abordagem gerencial, pois fornece uma base sólida de informações para orientar as decisões dos gestores. Quanto mais dados forem extraídos das demonstrações financeiras, maior será a capacidade de

formular um planejamento financeiro abrangente, conferindo à empresa uma vantagem competitiva significativa em relação aos seus concorrentes. Isso, por sua vez, contribui para um desenvolvimento mais sólido e um crescimento econômico mais robusto da empresa. Ao conduzir uma análise financeira de um empreendimento, avalia-se o impacto que a implementação desse empreendimento terá sobre a situação atual da empresa, firma ou mercado em questão. Esse impacto é quantificado através de uma perspectiva incremental. Conforme essa perspectiva, o impacto do projeto é calculado como a diferença entre a situação com o projeto e a situação sem o projeto. Essa abordagem permite uma avaliação precisa das mudanças que a implementação do projeto pode trazer, fornecendo insights valiosos para a tomada de decisões informadas e estratégicas (JUNIOR,2018).

A gestão das operações financeiras de uma empresa abarca uma série de tarefas distintas, como o planejamento financeiro, a execução de operações financeiras, a análise de dados financeiros, as atividades de tesouraria (como captação de recursos e gestão de caixa), bem como o planejamento fiscal, entre muitas outras. Como é evidente, todas essas atividades implicam em tomadas constantes de decisão. Portanto, torna-se crucial que o gestor tenha um amplo conhecimento sobre diversas formas de análise financeira, de modo a ser capaz de escolher e adaptar a abordagem mais adequada à realidade específica de sua empresa (JUNIOR,2018).

“A análise de índices envolve métodos de cálculo e interpretação de índices financeiros visando analisar e acompanhar o desempenho da empresa. Os elementos básicos dessa análise são a demonstração de resultados e o balanço patrimonial da empresa” (GITMAN, 2004, p. 42).

O autor Gitman (2004) destaca que a análise de índices financeiros é uma ferramenta fundamental para avaliar o desempenho de uma empresa. Essa análise envolve o cálculo e interpretação de índices com base na demonstração de resultados e no balanço patrimonial. Esses elementos fornecem informações essenciais para entender a saúde financeira e a eficiência operacional de uma organização.

2.3.1 Índice de Liquidez

Conforme apontado por Silva (2001, p. 266), os índices de liquidez têm como objetivo principal oferecer uma métrica da habilidade da empresa em cumprir suas obrigações financeiras, através da comparação entre seus ativos realizáveis e suas obrigações. Em termos gerais, a liquidez resulta da capacidade da empresa em gerar lucro, gerenciar seu ciclo financeiro e tomar decisões estratégicas relacionadas a investimentos e financiamentos.

O autor Silva (2001) destaca que os índices de liquidez têm como objetivo principal avaliar a capacidade de uma empresa de cumprir suas obrigações financeiras. Isso é feito comparando seus ativos realizáveis (ou disponíveis) com suas obrigações financeiras. A liquidez, nesse contexto, está relacionada à habilidade da empresa em gerar lucro, gerenciar seu ciclo financeiro e tomar decisões estratégicas sobre investimentos e financiamentos. Em resumo, os índices de liquidez oferecem um parâmetro importante para a saúde financeira e a capacidade de gestão financeira de uma empresa.

- Liquidez Corrente

Maximiano (2011, p. 200) afirma que a Liquidez Corrente, um dos índices mais reconhecidos, tem como objetivo indicar quantas vezes o ativo de curto prazo (ativo circulante) é capaz de cobrir as obrigações de curto prazo (passivo circulante). Quando o índice é superior a 1,5, isso indica que a empresa possui uma posição de liquidez adequada. É definido do seguinte modo:

$$\text{Índice de valor corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

Fonte: Adaptado de Gitman (2004, p.46)

A citação de Maximiano (2011) descreve a Liquidez Corrente como um índice amplamente reconhecido que mede a capacidade de um ativo de curto prazo (como contas a receber e estoque) em cobrir as obrigações de curto prazo (como contas a pagar). Quando o índice é superior a 1,5, isso sugere que a empresa possui uma boa posição de liquidez, o que significa que ela tem recursos suficientes para cobrir suas obrigações de curto prazo. Essa métrica é útil para avaliar a capacidade de uma empresa de honrar seus compromissos financeiros imediatos.

- Liquidez Seca

De acordo com Gitman (2004, p.46), o índice de liquidez seca tem semelhança com o índice de liquidez corrente, com a distinção de que exclui o valor do estoque do cálculo. O estoque, geralmente, é o ativo circulante menos líquido. A baixa liquidez associada ao estoque deriva principalmente de dois fatores principais: (1) muitos tipos de estoque não podem ser facilmente comercializados devido a serem itens semiacabados, itens de uso específico e similares, e (2) frequentemente, o estoque é vendido a prazo, transformando-se, assim, em uma

conta a receber antes de se converter em caixa. O cálculo do índice de liquidez seca é realizado da seguinte maneira:

$$\text{Liquidez seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo circulante}}$$

Fonte: Adaptado de Gitman (2004, p.46)

Como pode-se observar, o autor Gitman (2004), introduz o conceito de índice de liquidez seca, que é semelhante ao índice de liquidez corrente, mas com a diferença crucial de que ele exclui o valor do estoque do cálculo. Este índice ajuda a avaliar a capacidade da empresa de honrar suas obrigações de curto prazo sem depender do estoque, o que pode fornecer uma visão mais precisa da liquidez da empresa em certas situações.

- Liquidez Geral

De acordo Silva (2001, p. 267) a Liquidez Geral, “Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais”.

Seu cálculo é feito pela seguinte fórmula:

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Ativo circulante} + \text{Realizável a longo prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a longo prazo}}$$

Fonte: Adaptado de Silva (2001, p. 267)

O trecho de Silva (2001) define a Liquidez Geral como uma métrica que avalia a capacidade de uma empresa de pagar todas as suas dívidas totais usando seus ativos em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo. Essa métrica é fundamental para avaliar a saúde financeira de uma empresa e sua capacidade de cumprir suas obrigações financeiras em diferentes prazos.

2.3.2 Índices de Atividade

“O lucro é o principal estímulo do empresário e uma das formas de avaliação do êxito de um empreendimento. O volume de atividade da empresa e o resultado decorrente dessa atividade irão interferir nos demais indicadores da empresa” (SILVA, 2001, p. 232).

O autor Silva (2001), enfatiza a importância do lucro como o principal motivador dos empresários e destaca que o lucro é uma maneira crucial de avaliar o sucesso de um empreendimento. Além disso, ela ressalta que o desempenho da empresa, medido pelo volume de atividade e pelos resultados financeiros, afeta diretamente outros indicadores financeiros e

operacionais da empresa. Em síntese, o lucro é um indicador-chave de sucesso empresarial e tem um impacto significativo em outros aspectos do negócio.

- Giro de Estoques

Conforme Gitman (2004, p.47), “Giro de estoques mede a atividade ou liquidez do estoque de uma empresa”. É calculado da seguinte forma:

$$\text{Giro de estoques} = \frac{\text{Custo dos produtos vendidos}}{\text{Estoques}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p. 47)

Como se vê, Gitman (2004) introduz o conceito de "Giro de Estoques" como uma medida importante para avaliar a eficiência da gestão de estoque de uma empresa. Esse indicador é calculado dividindo o custo dos produtos vendidos pelo valor dos estoques. Quanto maior o resultado do cálculo, maior é a frequência com que a empresa está vendendo e substituindo seu estoque. Um alto giro de estoques geralmente indica uma gestão eficiente dos recursos e uma boa liquidez dos ativos da empresa, pois os produtos são vendidos rapidamente. Esse critério é valioso para entender a dinâmica operacional de uma empresa e seu impacto nas finanças.

- Prazo Médio de Recebimento

De acordo com Silva (2001, p.245), “O prazo médio de recebimento das vendas indica quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas. O volume de duplicatas a receber é decorrência de dois fatores básicos: (a) montante de vendas a prazo; (b) prazo concedido aos clientes para pagamento”.

A citação de Silva (2001) expõe o conceito de prazo médio de recebimento das vendas. Esse instrumento indica a quantidade média de dias que uma empresa leva para receber o pagamento das suas vendas. O controle eficiente desse prazo é essencial para a gestão financeira e a liquidez da empresa porque afeta diretamente o fluxo de caixa da empresa.

$$\text{Prazo médio de recebimento} = \frac{\text{Contas a receber}}{\text{Vendas diárias médias}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.47)

- Prazo Médio de Pagamento

“O prazo médio de pagamento das compras (PMPC) indica quantos dias, em média, a empresa demora para pagar seus fornecedores” (SILVA, 2001, p. 336).

O comentário de Silva (2001), indica a média de dias que uma empresa leva para pagar seus fornecedores. Em outras palavras, o PMPC reflete a eficiência com que a empresa honra suas obrigações financeiras com os fornecedores. Um PMPC mais longo pode indicar que a empresa está demorando a pagar seus fornecedores, enquanto um PMPC mais curto pode ser indicativo de uma gestão financeira mais eficiente. O controle do PMPC é importante para gerenciar o relacionamento com os fornecedores e o fluxo de caixa da empresa.

A formula é a seguinte:

$$\text{Prazo médio de pagamento} = \frac{\text{Contas a pagar}}{\text{Compras diárias médias}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.48)

- Giro do Ativo Total

“O giro do ativo total indica a eficiência com que a empresa usa seus ativos para gerar vendas” (GITMAN, 2004, p.48).

É calculado da seguinte maneira:

$$\text{Giro do ativo total} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo total}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.48)

A citação de Gitman (2004) afirma que o giro do ativo total é uma métrica que mede o quão eficiente uma empresa utiliza seus ativos para gerar vendas. Essa eficiência é calculada dividindo o valor das vendas pelo valor total dos ativos. Um giro mais alto indica melhor utilização dos ativos para gerar receita, enquanto um giro mais baixo pode sinalizar ineficiência na gestão dos ativos em relação às vendas. O giro do ativo total é um método valioso para avaliar a eficiência operacional de uma empresa e sua capacidade de transformar seus ativos em receita.

2.3.3 Índices de Endividamento

Quando se trata de avaliar os endividamentos, Marion (2007) enfatiza a importância de examinar tanto a qualidade quanto a quantidade da dívida para uma análise eficaz. Isso implica em considerar não apenas os valores envolvidos, mas também o prazo de vencimento de cada dívida, se é de curto ou longo prazo.

A fala de Marion (2007) destaca que, ao avaliar as dívidas de uma empresa, é crucial analisar não apenas a quantidade de dívida, mas também sua qualidade. Isso significa considerar se a dívida é sustentável e se gera retorno. Além disso, é importante examinar os prazos de vencimento das dívidas, distinguindo entre dívidas de curto e longo prazo. Essa análise abrangente é essencial para uma avaliação eficaz da situação financeira da empresa.

- Índice de Endividamento Geral

Segundo Gitman (2004, p.50), “O índice de endividamento geral mede a proporção dos ativos totais financiada pelos credores da empresa. Quanto mais alto o valor desse índice, maior o volume relativo de capital de outros investidores usado para gerar lucros na empresa”. Ele é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Índice de endividamento geral} = \frac{\text{Passivo exigível total}}{\text{Ativo total}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p. 50)

Gitman (2004) explica o conceito de "índice de endividamento geral", que avalia a proporção dos ativos totais de uma empresa financiados por credores. Quanto mais alto esse índice, maior é a parcela dos ativos financiada por terceiros, em vez de por investidores. Isso pode ter impacto no risco e na rentabilidade da empresa. O cálculo do índice é feito dividindo o passivo exigível total pelos ativos totais. Esse índice é importante para avaliar o nível de endividamento de uma empresa e como isso afeta sua estrutura de capital.

- Índice Cobertura de Juros

“O índice de cobertura de juros relaciona as despesas financeiras de uma empresa com sua capacidade de pagá-las” (SILVA, 2004, p.275). Seu cálculo é realizado do seguinte modo:

$$\text{Índice de cobertura de juros} = \frac{\text{Lucro antes de juros e imposto de renda}}{\text{Juros}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p. 51)

Conforme o autor Silva (2001), o índice de cobertura é amplamente utilizado por empresas especializadas em classificação de risco, instituições bancárias, investidores e analistas. É possível calcular um índice de cobertura para qualquer categoria de despesa ou para avaliar o endividamento, no entanto, o índice de cobertura de juros se destaca como um dos mais utilizados.

- Índice de cobertura de pagamentos fixos

De acordo com Gitman (2004), o índice de cobertura de pagamentos fixos avalia a habilidade da empresa em lidar com todos os seus compromissos financeiros estáveis, como pagamentos de juros e principal, despesas com arrendamento mercantil e dividendos preferenciais. Da mesma forma que ocorre com o índice de cobertura de juros, um valor mais elevado representa uma situação mais favorável. A fórmula para calcular o índice de cobertura de pagamento fixos é a seguinte:

$$\text{Índice de cobertura de pagamentos fixos} = \frac{\text{Lucro antes de juros e imposto de renda} + \text{aluguéis}}{\text{Juros} + \text{aluguéis} + \left\{ (\text{amortização} + \text{dividendos preferenciais}) \times \left[\frac{1}{1-T} \right] \right\}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p. 51)

Sendo: T = alíquota de imposto de renda de pessoa jurídica incidente sobre o lucro da empresa.

O autor Gitman (2004) avalia o índice de cobertura de pagamentos fixos com a capacidade da empresa de lidar com seus compromissos financeiros estáveis, como juros, principal, aluguéis e dividendos preferenciais. Um valor mais alto indica uma situação financeira mais favorável. A fórmula para calcular esse índice leva em conta o lucro antes de juros e impostos, aluguéis, juros, amortização, dividendos preferenciais e a alíquota de imposto de renda. Esse índice ajuda a avaliar a capacidade da empresa de cumprir essas obrigações financeiras estáveis.

2.3.4 Índices de Rentabilidade

De acordo com Assaf Neto e Martins (1996, p. 252), esses indicadores têm o propósito de avaliar o desempenho de uma empresa em relação a critérios específicos que revelem de maneira mais precisa suas dimensões. Reter-se unicamente ao valor absoluto do lucro líquido em uma análise frequentemente introduz uma interpretação tendenciosa, pois não considera se o resultado obtido está em conformidade com o potencial econômico da empresa.

O trecho de Assaf Neto e Martins (1996) destaca a importância dos indicadores financeiros na avaliação do desempenho de uma empresa. Eles argumentam que usar apenas o valor absoluto do lucro líquido em uma análise pode levar a interpretações tendenciosas, pois não leva em consideração se esse resultado está em linha com o potencial econômico da empresa. Em vez disso, os indicadores financeiros específicos são usados para proporcionar uma visão mais precisa e contextualizada do desempenho da empresa em relação a critérios

específicos. Esses indicadores ajudam a avaliar de forma mais completa como a empresa está realmente se saindo em termos de rentabilidade e eficiência operacional.

- Margem de Lucro Bruto

Gitman (2004, p. 52) explica que, “A margem de lucro bruto mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que resta após o pagamento do custo dos produtos vendidos. Quanto mais alta essa margem, melhor (ou seja, menor o custo relativo dos produtos vendidos)”. Ela é calculada da seguinte maneira:

$$\text{Margem de lucro bruto} = \frac{\text{Receita de vendas} - \text{Custo dos produtos vendidos}}{\text{Receita de vendas}} \\ = \frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Receita de vendas}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.52)

A Margem de Lucro Bruto, conforme explicada por Gitman (2004), representa a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que permanece após o pagamento dos custos dos produtos vendidos. Quanto mais alta essa margem, melhor, porque indica que a empresa está gastando menos em relação à receita gerada com a venda de produtos. A fórmula para calcular a Margem de Lucro Bruto é subtrair o custo dos produtos vendidos da receita de vendas e dividir pelo valor da receita de vendas. Essa métrica ajuda a avaliar a eficiência na gestão de custos da empresa em relação à sua receita.

- Margem de Lucro Operacional

A margem de lucro operacional quantifica a porcentagem de receita remanescente em cada unidade monetária de vendas, uma vez que todos os custos e despesas, exceto juros, impostos e dividendos de ações preferenciais, tenham sido subtraídos. Ela é designada como "lucro puro" porque reflete apenas o resultado das operações, excluindo juros, impostos e dividendos de ações preferenciais. Uma margem de lucro operacional mais alta é desejável (Gitman, 2004).

O cálculo da margem de lucro operacional é realizado da seguinte forma:

$$\text{Margem de lucro operacional} = \frac{\text{Resultado operacional}}{\text{Receita de vendas}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.53)

Gitman (2004) trata da Margem de Lucro Operacional, que representa a porcentagem da receita de vendas que permanece após a subtração de todos os custos e despesas, exceto juros, impostos e dividendos de ações preferenciais. É conhecida como "lucro puro" porque reflete apenas o resultado das operações da empresa, excluindo fatores financeiros externos. Ter uma margem de lucro operacional mais alta é desejável, pois indica maior eficiência nas operações. O cálculo é feito dividindo o resultado operacional pela receita de vendas, e essa métrica ajuda a avaliar o desempenho financeiro operacional da empresa.

-Retorno do Ativo Total (ROA)

Silva (2001, p.237) diz que, “O índice de retorno sobre ativo indica a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais representados pelo ativo total médio”.

$$\text{Retorno sobre ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo total médio}} \times 100$$

Fonte: Adaptado Silva (2001, p. 237)

A citação de Silva (2001) explica o conceito de Retorno sobre Ativo, que mede a lucratividade que uma empresa proporciona em relação aos investimentos totais representados pelo ativo total médio. A fórmula para calcular o Retorno sobre Ativo envolve dividir o lucro líquido pelo ativo total médio e multiplicar por 100. Essa métrica é útil para avaliar quão eficientemente a empresa gera lucros a partir de seus recursos e investimentos totais. Quanto maior o valor do Retorno sobre Ativo, melhor é a eficiência na utilização dos ativos para gerar lucros.

- Retorno Sobre Capital Próprio (ROE) ou Retorno Sobre Patrimônio Líquido (RSPL)

O escritor Silva (2001, p.240) esclarece o Retorno sobre Patrimônio Líquido como:

O índice de retorno sobre patrimônio líquido indica quanto de prêmio que os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos no empreendimento. O lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco de seu negócio. A interpretação do índice de retorno sobre o patrimônio líquido é no sentido de “quanto maior, melhor”.

A fórmula para cálculo do RSPL, é a seguinte:

$$\text{RSPL} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$$

Fonte: Adaptado Silva (2001, p. 240)

A explicação de Silva (2001) sobre o Retorno sobre Patrimônio Líquido (RSPL) esclarece que esse índice indica o lucro que os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos. O lucro é visto como a recompensa que os investidores recebem pelo risco de seu negócio. A interpretação desse índice é que "quanto maior, melhor", sugerindo que um alto RSPL é desejável. A fórmula para calcular o RSPL envolve dividir o lucro líquido pelo patrimônio líquido médio e multiplicar por 100 para expressá-lo em termos percentuais. Esse índice é relevante para avaliar a rentabilidade dos acionistas em relação ao capital investido na empresa.

2.3.5 Índices de Valor de Mercado

O valor de mercado representa o preço pelo qual um ativo está sendo negociado no mercado em um determinado período de tempo. Em outras palavras, é o valor que o mercado determina para as ações de uma empresa com base na oferta e demanda, sendo um fator crucial para investidores que consideram ações como opções de investimento. Para uma empresa, o valor de mercado, também conhecido como capitalização de mercado, é calculado pela relação entre o preço de suas ações na Bolsa de Valores e o número total de ações emitidas. Um cálculo preciso deve levar em conta tanto as ações ordinárias quanto as preferenciais, ponderando-as de acordo com sua quantidade, incluindo as ações mantidas em tesouraria. Esse valor reflete a capitalização total da empresa no mercado de ações e é fundamental para avaliar seu valor no contexto financeiro (GONÇALVES, 2019).

- Índice preço/lucro (P/L)

“O índice preço e lucro é comumente utilizado para medir a opinião dos investidores quanto ao valor da ação. Esse índice representa o montante em que os investidores estão dispostos a pagar por dólar de lucro da empresa” (Gitman, 2004, p. 56).

$$\text{Índice de preço/lucro (P/L)} = \frac{\text{Preço de mercado da ação ordinária}}{\text{Lucro por ação}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.56)

O comentário de Gitman (2004) explica o "índice preço/lucro" (P/L), que é utilizado para medir como os investidores percebem o valor de uma ação. Ele indica quanto os investidores estão dispostos a pagar por cada dólar de lucro da empresa. O cálculo envolve a divisão do preço de mercado da ação ordinária pelo lucro por ação. Esse índice é útil para avaliar

se uma ação está sendo considerada cara ou barata pelo mercado em relação aos seus lucros, ajudando os investidores a tomar decisões.

- Índice preço/valor patrimonial (P/V)

Segundo Gitman (2004), o índice preço/valor patrimonial (P/V) oferece uma perspectiva sobre como os investidores percebem o desempenho de uma empresa, estabelecendo uma conexão entre o preço das ações da empresa e seu valor patrimonial, que é o valor registrado em seus registros contábeis. Para calcular o índice P/V o primeiro passo é determinar o valor patrimonial por ação ordinária.

$$\text{Valor patrimonial da ação ordinária} = \frac{\text{Patrimônio dos acionistas ordinários}}{\text{Número de ações ordinárias}}$$

Fonte: Adaptado Gitman (2004, p.56)

O autor Gitman (2004), explica que o índice preço/valor patrimonial (P/V) reflete como os investidores percebem o desempenho de uma empresa, conectando o preço das ações com seu valor patrimonial, que é o valor registrado nos registros contábeis. O cálculo começa determinando o valor patrimonial por ação ordinária, que é encontrado dividindo o patrimônio dos acionistas ordinários pelo número de ações ordinárias em circulação. O índice P/V é útil para avaliar se uma ação está sendo negociada a um preço em relação ao seu valor contábil, ajudando os investidores a tomar decisões de investimento com base nessa perspectiva.

2.4 Impacto Estratégico dos Indicadores Financeiros na Tomada de Decisões

Quando discutimos o processo de tomada de decisão, é fundamental considerar a origem da palavra "decisão". Essa palavra tem suas raízes no latim "decido", que carrega o significado de destacar, separar ou escolher. Na verdade, o conceito geral de decisão nos remete à ideia de uma intenção de chegar a uma conclusão, julgar uma situação ou encontrar uma solução. Portanto, a decisão representa a escolha ou a opção tomada pelo responsável pela decisão em relação ao que deve ou não ser feito em uma determinada circunstância (Steiner, 1969).

Dada a importância da tomada de decisões por parte dos gestores em relação às suas operações comerciais, os Indicadores Financeiros desempenham um papel crucial ao oferecer informações essenciais para uma análise precisa da situação atual da entidade. Esses dados são derivados de cálculos de índices, conforme definido por Matarazzo (2010, p.153): "índice é a

relação entre contas ou grupos de contas das Demonstrações Financeiras, destinado a destacar aspectos específicos da saúde econômica ou financeira de uma empresa".

Conforme observado por Certo e Peter (1993), é fundamental manter um acompanhamento regular dos indicadores financeiros, com ênfase especial na revisão periódica dos balanços e demonstrativos de resultados, pois esses elementos desempenham um papel crucial no processo de elaboração do planejamento estratégico.

No contexto corporativo, os indicadores financeiros desempenham um papel fundamental nas tomadas de decisões estratégicas. Como mencionado por PINA (2008, p. 1), virtualmente todas as ações e considerações dentro de uma organização têm implicações financeiras no orçamento. Isso sublinha a necessidade de uma avaliação minuciosa em relação ao conhecimento, direção e utilização efetiva dessa ferramenta de gestão financeira para orientar a tomada de decisões. A compreensão e uso apropriado dos indicadores financeiros são essenciais para garantir que as escolhas empresariais sejam informadas, direcionadas e alinhadas com os objetivos financeiros da empresa, contribuindo para sua saúde financeira e sucesso a longo prazo.

De acordo com Assaf Neto (2006, p. 11), "[...] a gestão financeira cuida de planejamento, investimento, crescimento e financiamento"

A citação de Assaf Neto (2006) destaca que a gestão financeira abrange áreas cruciais, como planejamento, investimento, crescimento e financiamento. O uso dos indicadores financeiros desempenha um papel fundamental nesse contexto, pois fornece dados e métricas que auxiliam a gestão nas quatro dimensões mencionadas. Os indicadores ajudam a planejar metas financeiras, avaliar a eficácia dos investimentos, medir o progresso em direção ao crescimento desejado e determinar a necessidade e fontes de financiamento para sustentar as operações e projetos. Portanto, os indicadores financeiros são uma ferramenta essencial para embasar decisões em todas essas áreas da gestão financeira.

No contexto da tomada de decisões empresariais com base nos indicadores financeiros, Paulina dos Reis (2020) ressalta a importância do gestor financeiro. Esses profissionais desempenham um papel vital ao utilizar indicadores financeiros para avaliar o desempenho financeiro da empresa, identificar áreas de oportunidade ou risco e tomar decisões informadas. Os indicadores financeiros fornecem dados cruciais que auxiliam o gestor financeiro a gerir eficazmente os investimentos, buscando alcançar os objetivos de retorno desejados pelos proprietários ou acionistas. Assim, a confiança depositada nesse profissional é justificada, uma vez que ele desempenha um papel fundamental na orientação das decisões corporativas com base em dados financeiros sólidos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto do estudo em comento, a apresentação e o uso dos indicadores financeiros desempenham um papel de destaque, pois são essenciais para a análise financeira e tomada de decisões nas empresas brasileiras. A compreensão, apresentação e aplicação adequada desses indicadores são cruciais para avaliar a saúde financeira e econômica de uma organização e orientar estrategicamente suas ações.

A prática consistente de monitorar e analisar essas métricas fornece à empresa insights valiosos para otimizar o uso de recursos, aprimorar o controle de custos, identificar oportunidades de crescimento e gerenciar efetivamente o risco financeiro. Combinando a teoria por trás dos indicadores financeiros com a aplicação prática no contexto empresarial, as organizações podem tomar decisões informadas e estrategicamente sólidas, direcionando seus esforços para atingir metas e objetivos com maior probabilidade de sucesso.

Em síntese, a integração eficaz da teoria e da prática no uso de indicadores financeiros é um pilar essencial para o sucesso e o crescimento sustentável das empresas brasileiras. A apresentação clara e acessível desses indicadores é o primeiro passo para garantir que todos os envolvidos na tomada de decisões possam compreendê-los, independentemente de sua formação ou posição hierárquica. No entanto, a verdadeira importância dos indicadores financeiros é revelada na sua aplicação concreta, quando se tornam a bússola que guia a gestão financeira, estratégica e operacional de uma organização.

O uso geral dos indicadores financeiros é a etapa crítica que se segue à sua apresentação. Eles servem como base para a tomada de decisões, ajudando os gestores a avaliar o desempenho financeiro, identificar áreas que requerem atenção e direcionar recursos de forma eficaz. Os indicadores financeiros fornecem insights valiosos para avaliar o orçamento, controlar o fluxo de caixa, analisar demonstrações contábeis, gerenciar custos, determinar margens de contribuição e apoiar estratégias de crescimento.

Portanto, é fundamental que as empresas brasileiras não apenas compreendam a importância dos indicadores financeiros, mas também incorporem sua utilização eficaz em suas operações diárias. Ao fazer isso, estarão fortalecendo suas bases financeiras e estabelecendo uma plataforma sólida para prosperar em um ambiente empresarial desafiador, onde a tomada de decisões informadas e estratégicas é a chave para o sucesso duradouro.

Ao enfatizar o uso dos indicadores financeiros e suas aplicações no ambiente empresarial no contexto do artigo, ressalta-se a importância de tornar essas métricas acessíveis e prontamente utilizáveis por todos os envolvidos na tomada de decisões, a fim de garantir uma

análise financeira sólida e informada que oriente as ações das organizações. Isso destaca a relevância dos indicadores financeiros como ferramentas fundamentais para a gestão eficaz e o alcance dos objetivos estratégicos.

Este pesquisador, entretanto, compreende as limitações da referida investigação, que somente problematizou o tema proposto sob o viés do estudo bibliográfico. Contudo, temos a consciência de que tal iniciativa tem o escopo de fomentar outras discussões epistemológicas da mesma natureza, em sede de graduação e demais níveis, embora é inquestionável a pertinência dos indicadores financeiros para o nosso meio acadêmico e de trabalho.

REFERÊNCIAS

ALBERTON, Luiz. *Análise de Demonstrações Contábeis*. 3. ed. Florianópolis: Departamento de Ciências Contábeis/UFSC, 2013.

ASSAF, Alexandre Neto. *Finanças corporativas e valor*. São Paulo: ATLAS, 2006.

CARREGARO, J. C. *Proposta de indicadores de desempenho às distribuidoras de energia federalizadas do setor elétrico brasileiro*. 2003. 70 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

CERTO, Samuel C.; PETER, J. Paul. *Administração estratégica: planejamento e implementação da estratégia*. São Paulo: Makron Books, 1993.

GITMAN, L.J. *Princípios de Administração Financeira*. Pearson Addison Wesley, São Paulo, 10a edição, 2004.

GONÇALVES, Michelle. *Análise dos indicadores financeiros nas empresas*. 2019. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Gestão Financeira) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba, 2019.

JUNIOR, Neidineu Casas de Oliveira. *Análise Financeira como Ferramenta para Tomada de Decisão*. Revista Online IPOG Especialize. Edição nº 16 Vol. 01 Dezembro/2018.

KARDEC, A.; FLORES, J.; SEIXAS, E. *Gestão estratégica e indicadores de desempenho*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005. 98p.

KOTLER, Philip. *Administração de marketing: administração, planejamento, implementação e controle*. Tradução de: Ailton Bomfim Brandão. São Paulo: Atlas, 1998.

LIMA, Édipo Marques de. *Análise dos indicadores financeiros das empresas de capital aberto atuantes no setor varejista de consumo cíclico: aplicação da técnica de clustering como ferramenta para análise de desempenho*. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Pernambuco, Caruaru, 2020.

MARION, J. C. *Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial*. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Eliseu; ASSAF NETO, Alexandre. *Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias*. São Paulo: Atlas, 1986.

MATARAZZO, Dante C. *Análise financeira de balanços: abordagem gerencial*. São Paulo: Atlas, 2010.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. *Administração para empreendedores: fundamentos da criação e gestão de novos negócios*. 2 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall. 2011.

NERRY, G.P.M; CARARRO, W.B.W.H. *Percepção dos micros e pequenos empresários quanto à importância da contabilidade gerencial*. UFRGS: LUME REPOSITÓRIO DIGITAL, 2015.

PAULINA DOS REIS, S. *O gestor financeiro e a tomada de decisão corporativa*. RECIMA21 - Revista Científica Multidisciplinar - ISSN 2675-6218, [S. l.], v. 3, n. 1, p. e311091, 2022. DOI: 10.47820/recima21.v3i1.1091. Disponível em: <https://recima21.com.br/index.php/recima21/article/view/1091>. Acesso em: 20 out. 2023.

PINHEIRO, Juliano Lima. *Mercado de Capitais: Fundamentos e Técnicas*. 7 ed. São Paulo. Atlas, 2014.

REIS, Arnaldo. *Demonstrações Contábeis: estrutura e análise*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

REGERT, R.; BORGES JUNIOR, G. M.; BRAGAGNOLO, S. M.; BAADE, J. H. *A importância dos indicadores econômicos, financeiros e de endividamento como gestão do conhecimento na tomada de decisão em tempos de crise*. Revista Visão: Gestão Organizacional, Caçador (SC), Brasil, v. 7, n. 2, p. 67–83, 2018. DOI: 10.33362/visao.v7i2.1579. Disponível em: <https://periodicos.uniarp.edu.br/index.php/visao/article/view/1579>. Acesso em: 11 set. 2023.

REZENDE, André Luís Lopes; SOUZA, Francisco John Carvalho. *A importância da contabilidade gerencial para as micro e pequenas empresas: estudo de caso na microempresa el shaday baby*. Revista de Administração e Contabilidade-RAC, v. 3, n. 5, 2016.

SEBRAE. www.sebrae.com.br. *A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil*. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 09 set. 2023.

SILVA, José Pereira da. *Análise financeira das empresas*. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

STEINER, George A. *Top management planning*. New York: Macmillan, 1969.

TAKASHINA, N. T.; FLORES, M. C. X. *Indicadores de qualidade e do desempenho*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005. 100p.